

EXPANDI 4.0

Sales Ready

Deliverable D2.2 (D4),

18.12.2024

This project has received funding from the European Union's Digital 2021 research and innovation program under grant agreement No 101083660 and co-financed by the Plán obnovy under grant agreement No. 1868/2023



Funded by
the European Union

PLÁN [OBNOVY]

EDIH EXPANDI 4.0
Expanding Industry 4.0 in Slovakia

www.expandi40.sk

Slovenská inovačná a energetická agentúra	SIEA
SOVA Digital a.s.	SOVA
Soitron a.s.	SOITRON
Matador Industry a.s.	MATADOR
Národné centrum robotiky	NaCeRo
Združenie Industry 4UM	I4UM

Annual Report and Financial Report

Work package	WP2
Task	T2.1-
Document number	D2.2
Deliverable type	R
Title	Sales Ready
Author(s) and Contributor(s)	Artur Bobovnický, Martin Morháč,
Reviewer(s)	Artur Bobovnický
Location	MSTeams: WP2 EDIH_Deliverable_2_2_Sales Ready
Version	1.2
Status	Final
Dissemination Level	Public, ww.expandi4.0

Funded by the European Union and Plán obnovy. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or MIRRI SR. Neither the European Union nor the granting authorities can be held responsible for them.

30.11.2024

Table of Contents

OVERVIEW OF THE PROCESS OF DEVELOPING SKILLS AND COMPTENCIES OF THE EXPANDI SALES TEAM.....	4
WORK PACKAGE 2: CLIENT ACQUISITION	5
SUMMARY	5
History of changes	6

OVERVIEW OF THE PROCESS OF DEVELOPING SKILLS AND COMPETENCIES OF THE EXPANDI SALES TEAM

After completing Task 2.1, which involved selecting staff for client acquisition (Deliverable 2.1, D3), the process of developing the necessary knowledge and skills began. This process was planned as a series of interactive workshops, where the sales team and other employees of SOVA, along with some partners like I4UM, delved deeply into the individual services and how to sell them to clients.

Salespeople possess unique skill sets that help them build relationships with customers and persuade them to purchase specific products or services. Key skills such as prospecting, client communication, and goal-setting are critical in achieving sales targets. The sales team of SOVA is successful in the market they serve. However, it was necessary to develop strong product knowledge. This requirement arose from the fact that they do not sell similar products or solutions to their existing customers (embedded customer base) or prospects. Therefore, the entire training program focused on developing product knowledge.

It's important that sales representatives know the products or services they're selling intimately. This enables them to highlight the most beneficial features, answer customers' questions, and provide ongoing support to both new and existing customers. Knowing the full product range in granular detail across several diverse areas—ranging from in-depth analysis and developing digitalization roadmaps, through cybersecurity analysis, laboratory testing, and training, to providing advisory on the most efficient financing strategies—helps determine which products are most relevant or appropriate for a certain customer and communicate their unique selling points.

The partner responsible for Task 2.1 is SOVA Digital, a company with over 30 years of success in the market, focusing on the digitalization of industrial companies. Their main technology partner is Siemens, and the company employs 38 people. As the Work Package (WP) leader, SOVA Digital initiated the training program at the end of October, once the EXPANDI core sales team had been identified and assigned, gaining full speed during November 2022.

Who were the trainers? In most cases, the WP and task leaders took responsibility for providing in-depth knowledge on all the products EXPANDI offered. Additionally, an external expert in the field of Industry 4.0, Mr. Peter Prónay, who was involved in negotiations with the Swedish Platform I4.0 (Platform 2030) regarding the possibility of using the Ingjenor 4.0 program, contributed to the training. One of the key topics, besides those arising from the tasks, was state aid and de minimis rules, which were unclear to all participating sales team members. It was necessary to provide a second explanation to ensure clarity in selling techniques and explanations to potential clients.

Trainers:

- **SIEA:**
 - Bc. Michal Muhl – Overall project management, reporting, contracting
 - Ing. Artur Bobovnický, PhD. – Support for financing, state aid rules, and principles
- **NaCeRo:**
 - Prof. František Duchoň, PhD. – Robotics, Ing 4.0 education
 - Ing. Peter Prónay –Ing. 4.0 education
- **SOITRON:**
 - Ing. Martin Lohnert - cybersecurity
- **MATADOR:**
 - Ing. Alžbeta Podobová – validation of the solutions

- **SOVA Digital:**
 - Ing. Martin Morháč – test bed and other services of SOVA
 - Ing. Kristián Zastko – sales techniques

WORK PACKAGE 2: CLIENT ACQUISITION

Task No.	Task name	Description of the work performed
T2.1	Appointment of sales staff; preparation of sales and training documents for sales	<p>Our unique approach to achieving performance targets is grounded in the extensive experience of our partners in the business. We recognize that client acquisition is of utmost importance and cannot be substituted by communication alone. Therefore, we have chosen experienced consultants, who bring a wealth of expertise in the field.</p> <p>To ensure their effectiveness, we trained them through several workshops covering topics such as EDIH, state aid, and the services we provide. The consultants from each partner’s team have actively participated in the preparation of sales materials, leveraging their knowledge to create compelling and informative content.</p> <p>This approach has been instrumental in our strategy, as they bring a hands-on approach to client acquisition. By combining their field experience with targeted training, we have equipped sales team to effectively communicate the value of our services, the topics related to the state aid in form of tminimal aid (de minimis) and engage potential clients directly.</p> <p>This approach has allowed us to build stronger relationships with our target audience and achieve our performance goals more efficiently.</p>
T2.2	Regular reporting on sales; Sales pipeline; Sales feedback loop	<p>Sales representatives regularly report the current sales status. The status of the orders is recorded in a shared, secure folder. They communicate based on the created database and through marketing activities and sent promotional emails. Feedback from sales/implementation is recorded through questionnaires—customer satisfaction surveys.</p>

SUMMARY

This report summarizes Deliverable 2.2 (No D4) in WP2, Task 2.1, which involves preparing the sales team to effectively sell the full portfolio of EXPANDI services. The status of this deliverable is **COMPLETED**.

Since the end of October/beginning of November 2022, regular training sessions for the sales team of five representatives from SOVA Digital have been taking place, focusing on EXPANDI 4.0 services. The training

covered the technical specifications of EXPANDI 4.0 services as well as internal processes and procedures for reporting during acquisition and sales activities.

A service catalogue (sales guidelines) has been created. Contracts for service provision were prepared, and a system for collecting information about acquisition activities and results was established. The reporting format was set up and delivered to the sales director.

The training was conducted four times per month (usually on Monday afternoons), plus individual training for consortium members providing services in the areas of Test Before Invest, Skills and Training, and Support to Find Investment. In total, **five trainings sessions took place in 2022, one in 2023 and three in 2024**. The trainings in 2023 and 2024 were intended to update the sales team and project team with the news (changes in the scheme de minimis, update of the price list, new services added in 2024 etc.).

The log of workshops is listed in Attachment No. 3.

The sales team was fully trained on EXPANDI 4.0 services by January 31, 2023, and ready to start sales. Unfortunately, delays regarding co-financing from the RRF (Plan obnovy) caused a significant delay in service provision, despite gaining substantial traction in sales. The services were not provided until late summer 2023. Data reports on sales and the dataset of clients interested in EXPANDI services are provided in Attachments 4 and 5.

Attachemennts:

1. EXPANDI sales guidelines – catalogue of the services
2. List of experts participating on the training courses
3. Log of the workshops/trainings
4. Sample of sales report
5. Sample of database of the sales results

History of changes

Date	Ver.	Author(s)	Change description
16.12.2024	1.0	Artur Bobovnický	Document creation
17.12.2024	1.1	Martin Morháč, WP 2 Leader	Final drafting
19.12.	1.2	Artur Bobovnický	Summarization of the attachments, final corrections of the narrative, submission



EXPANDI 4.0

EDIH EXPANDI 4.0

Európske digitálne a inovačné huby (EDIH-y) sú kompetenčné centrá zamerané na pomoc malým a stredným podnikom a organizáciám verejnej správy s digitalizáciou.

Poskytujú služby od auditov digitálnej zrelosti, cez testovanie pred investíciami, poradenstvo v strategickú a implementačnú oblasť. Pomáhajú tiež so vzdelávaním a prehľbovaním zručností zamestnancov, a radia ako prefinancovať digitalizačné projekty.

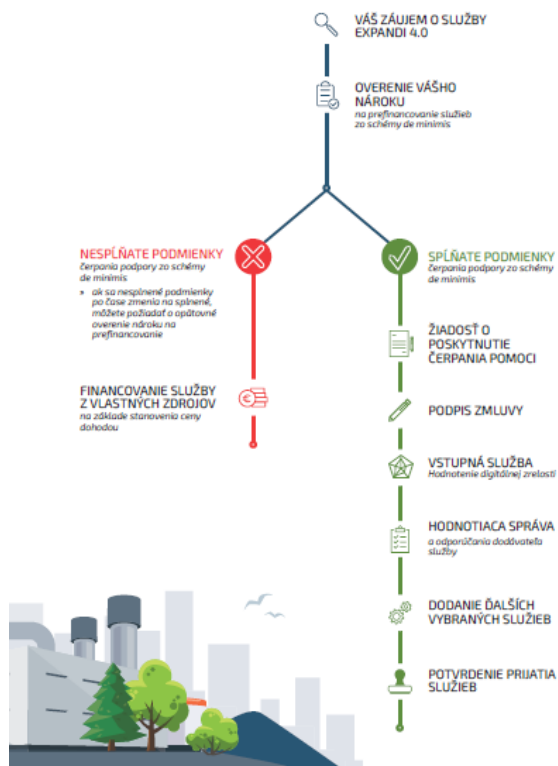
Európska komisia prostredníctvom grantového programu Digitálna Európa zriadila viac ako 130 EDIH-ov vo všetkých členských krajinách Európskej únie so zámerom dosiahnuť vyššiu a udržateľnú konkurencieschopnosť.

Z výberu komisie vyšlo víťazne aj päť slovenských EDIH-ov. Jedným z nich je EDIH EXPANDI 4.0, ktorý je zameraný na podporu v digitalizácii malých a stredných priemyselných podnikov.

EXPANDI 4.0 tvorí konzorcium firiem Industry4UM, Matador Industries, Národné centrum robotiky, SOITRON, SOVA Digital a štát reprezentujúca Slovenská inovačná a energetická agentúra.

Podnikom poskytujú služby, ktorých cena sa započítava ako pomoc cez schému de minimis. Podnik, ktorý splní podmienky schémy, má nárok na prefinancovanie služby v plnej výške, a služby tak získava bezodplatne (viac na strane 15).

AKO ZÍSKAŤ SLUŽBY EXPANDI 4.0



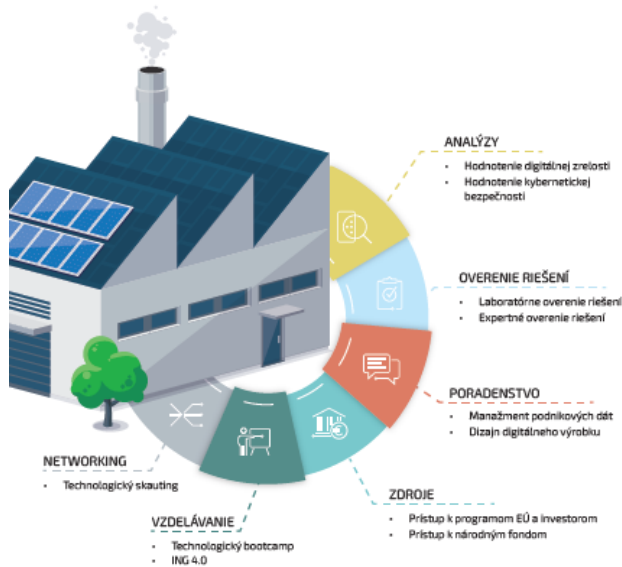
POMÔŽEME VÁM DIGITÁLNE RÁŠŤ

NAVHRUJEME RIEŠENIA PRE DIGITALIZÁCIU A DIGITÁLNU TRANSFORMÁCIU VAŠICH PODNIKOV

Bez ohľadu na to, či dnes len začínate alebo máte pred sebou zložité digitalizačné výzvy, budeme vás sprevádzať na ceste k vašej digitálnej budúcnosti.

- VYSOKÁ ODBORNOSŤ**
tímu špecialistov umožňuje riešiť aj tie najnáročnejšie požiadavky
- ROZSAHLE SKÚSENOSTI**
prinesú do vášho podniku nové hodnoty, ktoré môžete ďalej rozvíjať
- ŠPECIALIZOVANÉ RIEŠENIA**
v komplexnej ponuke z oblasti digitalizácie, automatizácie a bezpečnosti
- INDIVIDUÁLNY PRÍSTUP**
zohľadňujúci vaše špecifiká, potreby a požiadavky, ku každému z vás

SLUŽBY PRE VÁS



5

Hodnotenie digitálnej zrelosti

Služba je určená pre

manažmenty priemyselne zameraných malých a stredných podnikov (MSP), začínajúcich alebo priebežne realizujúcich digitalizáciu svojich procesov

Stav v podnikoch

Digitalizácia a digitálna transformácia je pre MSP nový a pomerne zložitý proces, čiže väčšina podnikov nemá v tejto oblasti dostatok skúseností, nie je odborné a kapacitne dostatočne pripravená na ich zvládnutie. Manažmentom podnikov obvykle chýbajú informácie o reálnom stave a možnostiach digitalizácie a postupu, chýbajú im zručnosti a vedomosti, na čo by sa mali zamerať, kde by mali začať, a kam by mali digitalizáciu smerovať.

Prínosy

- súhrnné a objektívne zhodnotenie stavu digitalizácie podniku
- upozornenie na najdôležitejšie potreby a príležitosti podniku z pohľadu digitalizácie
- návrh postupu digitalizácie procesov s najväčším prínosom pre podnik
- odporúčania pre využitie ďalších výhodných služieb EXPANDI 4.0

Garant služby: SOVA Digital

6

Naše riešenie a postup

Služba spočíva v reálnom odbornom posúdení aktuálneho stavu digitalizácie podniku, upozornení na potenciál príležitosti na dosiahnutie zmien, a zlepšení vnútorného fungovania podniku a výsledkov podnikania. Bude vykonaná v nasledovných krokoch:

- Analyza aktuálneho stavu realizovaná na základe podkladov dodaných klientom – vyplneného formulára digitálnej zrelosti:
 - posúdenie úrovne digitalizácie všetkých hlavných, riadiacich i podporných procesov
 - na základe overenej metodiky
- Analyza skutkového stavu digitalizácie – vykonaná osobne na pracoviskách klienta a zameraná na:
 - úroveň digitalizácie vybraných procesov a prevádzok
 - posúdenie využívania IT a digitálnych technológií, a úrovne ich integrácie v rámci všetkých procesov podniku
- Spracovanie hodnotenia stavu digitalizácie podniku vrátane odporúčaní na zlepšenie
- Odporúčanie postupu digitalizácie podniku, spojený s návrhom ako v tej súvislosti využiť ďalšie služby EXPANDI 4.0



ANALÝZY

Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti

Služba je určená pre

manažmenty priemyselne zameraných MSP, verejnú správu...

Stav v podnikoch

Kybernetická bezpečnosť je pri digitalizácii organizácií kľúčovou oblasťou. Pri využívaní moderných aplikácií, systémov a zariadení pripojených do sietí, je nevyhnutné vnímať aj riziká ich zneužitia, vyradenia z prevádzky či odcudzenia dát. Prieskumy však ukazujú, že napriek rastúcemu počtu útokov slovenské organizácie svoje zabezpečenie podceňujú.

Prínosy

- objektívne posúdenie stavu zabezpečenia pred kybernetickými útokmi a pripravenosti reagovať na kybernetické incidenty, odporúčania konkrétnych opatrení a krokov pre zlepšenie

Naše riešenie a postup

Cieľom tejto služby je vypracovanie objektívneho hodnotenia zabezpečenia organizácie pred kybernetickými útokmi. Výsledkom bude materiál určený pre manažment spoločnosti, v ktorom bude posúdenie súčasného stavu a konkrétne odporúčania pre jeho zlepšenie. Obsahom služby je:

- Analyza externého prostredia, realizovaná na diaľku, bez prístupu do internej siete:
 - kontrola zabezpečenia webstraníc
 - kontrola zabezpečenia e-mailového servera
 - sken zraniteľnosti IP adries dostupných z internetu
 - sken otvorených portov IP adries dostupných z internetu
 - kontrola prítomnosti vybraných e-mailových adries v známych únikoch dát
- Analyza interného prostredia, realizovaná na základe podkladov dodaných klientom a informácií získaných počas odborného workshoppu:
 - zhodnotenie kybernetickej bezpečnosti z pohľadu pripravenosti na kybernetické incidenty: identifikáciu, obranu, detekciu, reakciu a obnovu
 - analýza súčasného stavu a porovnanie s best practices
- Odporúčania pre zlepšenie a návrh konkrétnych krokov, vypracovanie súhrnného reportu

Všetky ponúkané možnosti sú realizované formou služby, a nevyžadujú si ďalšie výdavky na HW či SW vybavenie. Jednotlivé možnosti sú vzájomne časovo nezávislé, a je možné realizovať ich jednotlivito, postupne i všetky súčasne.



ANALÝZY

Garant služby: SOITRON

7

Laboratórne overenie riešení

Služba je určená pre

špecialistov zodpovedajúcich za digitalizáciu v priemyselne zameraných MSP

Stav v podnikoch

Podniky potrebujú v rámci digitalizácie hľadať nové efektívne riešenia. Osvedčeným postupom je vytvárať viacero variant, tie testovať, a postupne si vyberať také, ktoré sú v daných podmienkach najvýhodnejšie. Potrebujú sa vyhnúť tomu, aby nenasadili technológie, ktoré sú pre daný proces neefektívne alebo ekonomicky nevýhodné. Podniky nemajú vo svojich závodoch dostatočné podmienky na vytváranie fyzických riešení digitalizácie, a nemajú vhodné technológie na dostatočne kvalitatívne otestovanie takýchto riešení.

Prínosy

- klient získa digitálne riešenie v podmienkach Industry 4.0, efektívnejší výrobný proces, možnosť overiť si svoje zámery pred investovaním

Naše riešenie a postup

Táto služba spočíva vo využití laboratórií digitalizácie a testbedov pre vytváranie nových a vylepšovanie existujúcich riešení digitalizácie, a overovaní už hotových digitalizačných projektov pripravených na realizáciu, alebo overovaní ideí vytvorených pracovníkmi zákazníka (podniku).

Témy zadaní môžu byť zamerané na vyriešenie digitálnych potrieb v oblasti robotiky a digitalizácie výrobných a logistických procesov. Obsahom služby je:

- Vyhodnotenie a dopracovanie zadania v spolupráci s odborníkmi zákazníka (podniku)
- Návrh viacerých variantov riešení, ich testovanie - expertiza nezávislých odborníkov
- Identifikácia najvhodnejšej aplikácie posudzovaného riešenia
- Odporúčanie postupu implementácie navrhovaného riešenia



OVERENIE RIEŠENÍ

Garant služby: NaCeRo

8

Expertné overenie riešení

Služba je určená pre
špecialistov zodpovedajúcich za digitalizáciu v priemyselne zameraných MSP

Stav v podnikoch

Podniky buď začali alebo sa pripravujú na niektoré digitalizačné kroky. Často sa dostávajú do situácií, kedy potrebujú prediskutovať odporúčania zo služby „Hodnotenie digitálnej zrelosti“, alebo ich vlastných digitalizačných zámerov, projektov, navrhovaných riešení, prípadne potrebujú hľadať inšpiráciu v reálnych aplikáciách, overených riešeniach a diskutovať o nich s expertmi a odbornými autoritami s praktickými skúsenosťami.

Naše riešenie a postup

Cieľom tejto služby je posúdenie pripravovaných zámerov, rozpracovaných projektov, navrhovaných riešení. Výsledkom bude materiál určený pre manažment spoločnosti, v ktorom bude posúdenie súčasného stavu a konkrétne odporúčania pre jeho zlepšenie. Obsahom služby je:

1. Predstavenie praktických skúseností z aplikácie digitalizačných projektov, spojené s praktickými ukážkami zrealizovaných príkladov digitálnej transformácie procesov v Matador Industries
2. Konzultačná podpora pri tvorbe konceptu digitálnej transformácie na základe posúdenia jej realizovateľnosti v podmienkach podniku
3. Kvalifikované posúdenie aplikovateľnosti spracovaného konceptu digitálnej transformácie podniku
4. Konzultačná podpora pri aplikácii digitálnej transformácie pre vybrané témy

Prínosy

- kvalifikované posúdený návrh riešenia s určením priorit realizácie

Garant služby: Matador Industries

9

OVERENIE RIEŠENÍ

Manažment podnikových dát

Služba je určená pre

špecialistov zodpovedajúcich za digitalizáciu v priemyselne zameraných MSP

Stav v podnikoch

V súčasnosti má každý podnik široké spektrum dát. Mnohé podniky si dostatočne neuvedomujú ich dôležitosť. Dáta majú často uložené na lokálnych počítačoch, v minových dátových silách, nedostatočne chránených a archivovaných. Údaje sú často nepresné, ich kvalita zásadne ovplyvňuje na manažérske rozhodnutia. Množstvo dôležitých údajov nie je zachytených, a strácajú sa v nenávratne.

Dáta sú základným zdrojom rozvoja každého podniku. Rozhodujúcim je ich analýza, vyhodnocovanie a využívanie výsledkov. Je potrebné v nich hľadať vzájomné väzby a vzťahy nielen vo vnútri procesov, ale aj ich pretnutie, a premieňať ich do každodenného riadenia podniku. Postupne sa nezameriavať len na vyhodnocovanie minulosti a predchádzanie problémom alebo plytvaniu, ale aj na vytváranie budúcnosti podniku.

Naše riešenie a postup

Táto služba je zameraná na posúdenie úrovne práce s dátami v podniku, vypracovanie odporúčaní pre zber dát, ich vyhodnocovanie, prevádzkovanie infraštruktúry a využívanie v prospech rozvoja podniku.

Bude vykonaná v nasledovných krokoch:

1. Analýza aktuálneho stavu dátového manažmentu spracovaná na základe podkladov dodaných klientom – vyplneného formulára
2. Analýza skutkového stavu dátového manažmentu – vykonaná osobne na vybraných pracoviskách klienta a zameraná na:
 - dátovú infraštruktúru
 - oblasti a spôsoby zberu dát
 - využívanie dát po procesoch
3. Súbor odporúčaní pre dátovú infraštruktúru
4. Súbor odporúčaní pre zber a využívanie dát v podniku z pohľadu perspektívy jeho rozvoja

Prínosy

- prehľad o stave manažmentu dát ako základného piliera pre svoj rozvoj
- súbor odporúčaní ako urobiť v dátach poriadok a vytvorí predpoklady svojho rozvoja postaveného na efektívnom využívaní dát

Garant služby: SOVA Digital

10

PORADENSTVO

Dizajn digitálneho výrobku

Služba je určená pre
vedúch vývojových pracovníkov a technických špecialistov v priemyselne zameraných MSP

Stav v podnikoch

Digitalizácia je zameraná nielen na procesy, ale aj na produkty. Aktuálny stav na trhu ponúka celé spektrum nástrojov aj na digitalizáciu produktu. Preto je ťažké sa v týchto produktoch zorientovať, a pochopiť výhody a nevýhody jednotlivých nástrojov a digitalizačných opatrení.

Naše riešenie a postup

Táto služba je zameraná na podporu nových alebo inováciu existujúcich výrobkov s aplikáciou digitalizácie. Obsahom služby je:

1. Poradenstvo v analýze dizajnu digitálnych produktov
2. Podpora pri riešení špecifických potrieb spojených s implementáciou digitálnych produktov

Prínosy

- zákazník získa optimálnu množinu nástrojov a opatrení vedúcich k dizajnu digitálneho produktu podľa potrieb klienta

Garant služby: NaCeRo

11

PORADENSTVO

Prístup k programom EÚ a investorom

Služba je určená pre

top manažérov MSP a manažérov zodpovedných za strategický rozvoj, finančných riaditeľov, ale aj pre startupy zamerané na priemyselnú výrobu a priemyselné aplikácie

Stav v podnikoch

Na internete nájdete všetko, a predsa vám to nemusí pomôcť pri hľadaní investora alebo zdrojov financovania pre rozvoj firmy. Základom je správne zhodnotenie potrieb a identifikácia možných ciest, ako ich riešiť. Výber vhodných stratégií financovania a hľadanie partnerov pre rozvoj firmy a potenciálny rast cez priame odporúčanie programu EÚ, alebo prístup k investorom a finančným inštitúciám.

Naše riešenie a postup

1. Posúdenie a zhodnotenie potrieb v oblasti financovania
2. Podpora začínajúcim technologickým podnikateľom/startupom pri tvorbe prezentácií pre potenciálnych investorov v zahraničí
3. Sieňovanie aktérov Priemyslu 4.0 a súkromných investorov, biznis anjelov, fondov rizikového kapitálu, bánk
4. Prístup k informáciám a zdrojom aj prostredníctvom ďalších centier digitálnych inovácií v európskej sieti EDIH/DIH

Prínosy

- poradenstvo od expertov, ktorí sú s investormi v kontakte na dennej báze
- poradenstvo a konzultácie pri príprave prezentácií pre investorov
- sieňovanie relevantných aktérov Priemyslu 4.0
- prepojenie s ďalšími centrami digitálnych inovácií v Európe, cez naše inštitucionálne kontakty, pre získanie optimálneho riešenia väčších potrieb

Garant služby: SIEA

12

ZDROJIE

Prístup k národným fondom

Služba je určená pre
top manažérov MSP a manažérov zodpovedných za strategický rozvoj, finančných riaditeľov, ale aj pre startupy zamerané na priemyselnú výrobu a priemyselné aplikácie

Stav v podnikoch

„One size fits all“ u nás nefunguje, hľadáme na mieru šité riešenia pre klientov. Pripravil a napísať žiadosť o nenávratný finančný príspevok je často komplikované. Firmy narážajú na množstvo administratívnej záťaž, proces komplikujú komplikovane pripravené výzvy na strane poskytovateľov a zle napísané žiadosti na strane žiadateľov.

Naše riešenie a postup

1. Posúdenie a zhodnotenie potrieb v oblasti financovania
2. Asistencia pri príprave žiadostí o nenávratné finančné príspevky

Poradenstvo pri výbere dostupných foriem financovania inovačných a digitalizačných aktivít v malých a stredných firmách

Prínosy

- riešenie šité na mieru klienta, prehľad v možnostiach čerpania národných fondov na podporu digitalizácie a podnikania
- pomoc pri písaní žiadostí tak, aby ste sa vyhli chybám, a poskytovateľom pomoci zjednodušili a zrýchlili rozhodovanie

Garant služby: SIEA

13

ZDROJE

Vzdelávanie a tréningy

Vzdelávací program ING 4.0

Služba je určená pre
odborných zamestnancov podnikov, operátorov, technikov a odborný manažment

Stav v podnikoch

Priemyselné podniky majú čoraz väčšie problémy s nedostatkom kvalifikovanej pracovnej sily. Priemysel dnes prechádza jednou z najhlbších a najkomplexnejších transformácií. Industry 4.0 mení nielen technológie a procesy, ale kladie vyššie nároky aj na zručnosti zamestnancov. Najmä malé a stredné podniky v digitalizácii výrazne zaostávajú. Potrebujú odborníkov, ktorí rozumujú reálnym potrebám podniku a súčasne rozpoznajú príležitosti na digitálne inovácie.

Naše riešenie a postup

1. Prínášame vzdelávacie kurzy zamerané na kvalifikáciu a re kvalifikáciu zamestnancov podnikov, ktoré potrebujú digitalizovať svoje procesy, technológie a výroby
2. Vzdelávanie prebieha v kombinácii prezentačného a online štúdia s poprednými akademickými z technických univerzít a zástupcami priemyslu
3. Počas výučby účastníci prechádzajú odbornými webinármi a praktickými cvičeniami na špičkových pracoviskách technických univerzít
4. Výučba je interaktívna, názorná a postavená na príkladoch z praxe
5. Obsah vzdelávacieho programu je zostavený z tematických modulov:
 - Robotika a pokročilá robotika
 - Zber dát, ich analýza a strojové učenie
 - Logistické systémy a automatizovaná logistika
 - Inteligentná údržba
6. Absolvent kurzu získava certifikát

Prínosy

- prístup ku kvalitnému a efektívnemu vzdelávaniu
- prehľad o kľúčových témach konceptu Industry 4.0 a digitálnej transformácie
- poznatky o najmodernejších digitálnych technológiách a spôsobe ich nasadenia
- prepojenie s odborníkmi z podnikov a odbornými kapacitami z univerzít
- garancia zvládnutia budúcich výziev vo výrobe

Garant služby: Industry4UM

14

VZDELÁVANIE

Technologický skauting

Služba je určená pre

manažment priemyselne zameraných malých a stredných podnikov (MSP), začínajúcich alebo priebežne realizujúcich digitalizáciu svojich procesov

Stav v podnikoch

Spoločnosti, ktoré sú schopné vytvoriť si externú sieť a využiť získané informácie, dokážu lepšie využiť interné zdroje a úspešne riadiť inovácie. Technologický skauting poskytuje spôsob, ako zefektívniť a urýchliť tento proces, aby zamestnanci našli správnu rovnováhu a efektívne riadili svoj čas. Využitie technologického skautingu je dokonalý spôsob, ako sa vyhnúť niektorým problémom spojeným s inováciami.

Naše riešenie a postup

1. Identifikácia a lokalizácia nových a vyvíjajúcich sa technológií, produktov, služieb a trendov
2. Hodnotenia relevancie a vplyvu existujúcich technológií, produktov, služieb a trendov

Prínosy

- efektívne, odborné a rýchle vyhľadanie relevantných nových technológií, služieb a produktov na globálnom trhu
- nezávislé zhodnotenie vplyvu nových megatrendov a makrotrendov na priemyselné odvetvie a predmet podnikania

Garant služby: SIEA

15

NETWORKING

Financovanie

Služby EDIH-ov sú dotované zo zdrojov Európskej únie a Plánu obnovy a odolnosti cez schému de minimis. Nárok na prefinancovanie služieb zo schémy má podnik po splnení podmienok: musí spadnúť do kategórie malý a stredný podnik, v priebehu posledných troch rokov neprekráča čerpanie podniku zo schémy de minimis 300 tis. Eur (vrátane očerpaných z sesterských firiem), a nevyskytuje sa v zoznamoch dŕžavov voči štátnym inštitúciám, sociálne poisťovní a zdravotným poisťovňam.

V prípade, že podnik má vyčerpanú podporu zo schémy de minimis, môže si službu hrať z vlastných zdrojov na základe dohodnutých cien.

Čerpanie pomoci sa nevzťahuje na veľké podniky. Cena pre veľké podniky sa stanovuje dohodou podľa rozsahu služby.

Cenník služieb pri čerpaní pomoci

Názov služby	Typ podniku	Celková hodnota finančnej pomoci (Eur)	Hodnota finančnej pomoci z prípravy programu Digitálna Európa (Eur)	Hodnota finančnej pomoci z K-17 Plánu obnovy a odolnosti cez schému de minimis (Eur)	Príjmová platba podniku/inštitúcie (Eur)
Hodnotenie digitálnej zrelosti	malé	1 500	750	750	0
	stredné a MSsSTK	3 500	1 750	1 750	0
Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	malé	3 000	1 500	1 500	0
	stredné a MSsSTK	5 500	2 750	2 750	0
Expertné overenie riešenia	malé	6 000	3 000	3 000	0
	stredné a MSsSTK	14 000	7 000	7 000	0
Laboratórne overenie riešení	malé	10 000	5 000	5 000	0
	stredné a MSsSTK	23 714	11 857	11 857	0
Manažment podnikových dát	malé	2 500	1 250	1 250	0
	stredné a MSsSTK	5 000	2 500	2 500	0
Dizajn digitálneho výrobku	malé	10 000	5 000	5 000	0
	stredné a MSsSTK	26 000	13 000	13 000	0
Prístup k programom EÚ a investorom	malé	7 000	3 500	3 500	0
	stredné a MSsSTK	7 000	3 500	3 500	0
Prístup k národným fondom	malé	8 000	4 000	4 000	0
	stredné a MSsSTK	8 000	4 000	4 000	0
Technologický skauting	malé	2 000	1 000	1 000	0
	stredné a MSsSTK	2 000	1 000	1 000	0
Vzdelávanie a tréningy	malé	3 000	1 500	1 500	0
	stredné a MSsSTK	3 000	1 500	1 500	0

Poznámka:

Kategória podniku	Počet zamestnancov (hlavné kritérium)	Ročný obrát (vedľajšie kritérium)	Ročná bilančná suma (vedľajšie kritérium)
Malý podnik	< 50	≤ 10 mil. €	≤ 10 mil. €
Stredný podnik	< 250	≤ 100 mil. €	≤ 43 mil. €
Malá spoločnosť so strednou tržnovou kapitalizáciou (MSsSTK)	≤ 499	≤ 100 mil. €	≤ 86 mil. €

16



Partneri















EXPANDI 4.0
 Kontaktná osoba: Lucia Benkovská
 Tel.: 0903 521 442
 E-mail: info@expandi40.sk

  expandi40
 expandi40.sk



PLÁN [OBNOVY]

EXPANDI 4.0

Attachement No.2: List of experts participating on the training courses

SIEA: **Bc. Michal Muhl** – overall project management, reporting,
Ing. Artur Bobovnický, PhD. – Support for Financing

NaCeRo: **prof. František Duchoň, PhD.** – robotics, Ing4.0,
Ing. Peter Prónay – Ing.4.0

SOITRON: **Ing. Martin Lohnert**

MATADOR: **Ing. Alžbeta Podobová**

SOVA Digital: **Ing. Martin Morháč**
Ing. Kristián Zastko

Attachement No. 3: Log of the workshops/trainings

EXPANDI 4.0



Dátum 17.10.2022 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SOITRON - prednášajúci Martin Lohnert

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitanová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	Online účasť
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Michal Muhl	
11. Artur Bobovnický	Online účasť
12. Alžbeta Podobová	Online účasť
13. František Duchoň	Online účasť

EXPANDI 4.0



Dátum 7.11.2022 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SIEA - prednášajúci Artur Bobovnický

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitanová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Martin Lohnert	Online účasť
11. Michal Muhl	Online účasť
12. Alžbeta Podobová	Online účasť
13. František Duchoň	Online účasť

Dátum 14.11.2022

Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb MATADOR - prednášajúci Alžbeta Podobová

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Martin Lohnert	Online účasť
11. Michal Muhl	Online účasť
12. Artur Bobovnický	
13. František Duchoň	Online účasť

Dátum 21.11.2022

Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb NCR - prednášajúci František Duchoň








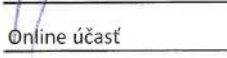


Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	Online účasť
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	Online účasť
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Michal Muhl	
11. Artur Bobovnický	Online účasť
12. Alžbeta Podobová	Online účasť
13. Peter Pronay	Online účasť

Dátum 28.11.2022 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SOVA Digital - prednášajúci Martin Morháč

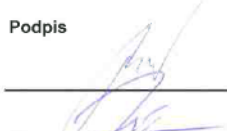

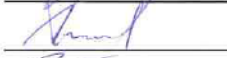






Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Martin Lohnert	Online účasť
11. Michal Muhl	Online účasť
12. Artur Bobovnický	
13. František Duchoň	Online účasť

Dátum 8.5.2023 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SOVA Digital - prednášajúci Martin Morháč





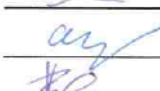
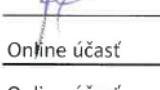
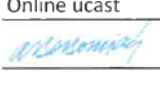
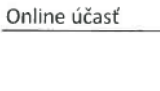

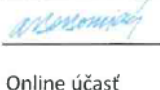
Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Martin Lohnert	Online účasť
11. Michal Muhl	Online účasť
12. Artur Bobovnický	Online účasť
13. František Duchoň	Online účasť

Dátum 17.4.2024 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SIEA - prednášajúci Michal Muhl

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Martin Lohnert	Online účasť
11. Peter Pronay	Online účasť
12. Artur Bobovnický	
13. František Duchoň	Online účasť

Dátum 16.5.2024 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb NCR - prednášajúci František Duchoň






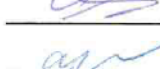
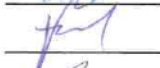
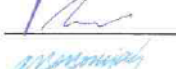
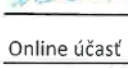
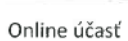

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitánová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšavský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Michal Muhl	
11. Artur Bobovnický	Online účasť
12. Alžbeta Podobová	Online účasť
13. Martin Lohnert	Online účasť

Dátum 5.9.2024 Miesto: SOVA Digital a.s.

EXPANDI - tréning obchodného tímu v oblasti predaja služieb SOITRON - prednášajúci Martin Lohnert

Prezenčná listina

Meno účastníka	Podpis
1. Martin Morháč - Sova Digital a.s.	
2. Richard Janáč - Sova Digital a.s.	
3. Oskar Bomba - Sova Digital a.s.	
4. Viktória Mitanová - Sova Digital a.s.	
5. Ferenčík Jozef - SOVA Digital a.s.	
6. Zastko Kristián - SOVA Digital a.s.	
7. Lokšík Milan - SOVA Digital a.s.	
8. Olšovský Viktor - SOVA Digital a.s.	
9. Lucia Benkovská - SOVA Digital a.s.	
10. Michal Muhl	
11. Artur Bobovnický	
12. Alžbeta Podobová	Online účasť
13. František Duchoň	Online účasť

Attachement No. 4: Sales Report

Work Package 2: Sales

D1.2.1 Review of the planned number of supported SMEs, and public entities

Sales Report for the Period 1-2023

During the sales for the given period, the following results were recorded in the various service categories:

Digital Maturity Assessment

Number of services sold: 40

The digital maturity assessment service was the most in demand. Customers showed great interest in identifying the level of digitalization in their businesses to optimize processes and implement modern technologies.

Cybersecurity Assessment

Number of services sold: 29

The demand for cybersecurity assessment increased, particularly among companies needing to improve the protection of their data and infrastructure in the context of heightened cyber threats.

Advisory on digital transformation

Number of services sold: 10

This service was primarily sought by companies developing new solutions and requiring technical verification under controlled conditions before practical implementation.

Digital solution application

Number of services sold: 1

The expert verification of solutions was a one-time service, used for a specific project that required a high level of expert evaluation of technical solutions.

Design of a Digital Product

Number of services sold: 1

This unique service was sold for a project where the client required the creation of a digital product design that incorporated modern technologies and market demands.

Advisory on data Management

Number of services sold: 8

The interest in enterprise data management services reflects the growing importance of efficient data management and analysis for better decision-making and optimization of business processes.

A total of 89 services were sold, with the most in-demand services focusing on digital maturity assessment and cybersecurity, which reflects the current trend of increased digitalization and the need for security in businesses.

Service Sales Table:

Service	Number of services sold	KPI	Place of sale	Note
Assesment of the current situation (DMA)	40	88	Slovakia	The most in-demand service, focused on improving digitalization and optimizing processes.
Cybersecurity assessment	29	50	Slovakia	Increased interest in data protection and infrastructure security.
Advisory on digital transformation	10	22	Slovakia	Verification of technical solutions before practical implementation
Digital solution application	1	16	Slovakia	A one-time service with a high level of expert evaluation of solutions
Advisory on design of digital product	1	16	Slovakia	Creation of a digital product design based on modern technologies and market demands
Advisory on data management	8	21	Slovakia	Growing interest in efficient data management and analysis for better decision-making

Attachement No.5: Sample of the sales database

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J		
Nadpis	Firma	Firma:ICO	Služba	Predbežný dátum realizácie	Podpis žiadosti	Schválenie žiadosti	Realizátor	Začiatok realizácie	Ukončenie realizácie	Poznámka	
2	Služba	OSMOS s.r.o.	35957522	Hodnotenie digitálnej zrelosti	5/19/2024	4/19/2024	4/22/2024	["SOVA Digital"]	5/19/2024	5/23/2024	
3	Služba	OSMOS s.r.o.	35957522	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	5/19/2024	4/19/2024	4/22/2024	["SOITRON"]	5/19/2024	5/23/2024	
4	Služba	Sylex s.r.o.	31395091	Hodnotenie digitálnej zrelosti	11/28/2023	11/23/2023	11/23/2023	["SOVA Digital"]	11/28/2023	12/10/2023	
5	Služba	Sylex s.r.o.	31395091	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	11/28/2023	11/23/2023	11/23/2023	["SOITRON"]	11/28/2023	12/10/2023	
6	Služba	Martin Vančo Denmart	41897412	Hodnotenie digitálnej zrelosti	12/14/2023	12/13/2023	12/13/2023	["SOVA Digital"]	12/14/2023	12/28/2023	
7	Služba	Martin Vančo Denmart	41897412	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	12/14/2023	12/13/2023	12/13/2023	["SOITRON"]	12/14/2023	12/28/2023	
8	Služba	Martin Vančo Denmart	41897412	Manažment podnikových dát	3/21/2024	12/13/2023	12/13/2023	["SOVA Digital"]	3/21/2024	3/21/2024	
9	Služba	NIKRO s.r.o.	36368644	Hodnotenie digitálnej zrelosti	1/26/2024	1/22/2024	1/23/2024	["SOVA Digital"]	1/26/2024	1/31/2024	
10	Služba	EKOM spol. s.r.o.	31416519	Hodnotenie digitálnej zrelosti	12/11/2023	12/6/2023	12/8/2023	["SOVA Digital"]	12/11/2023	12/21/2023	
11	Služba	Fortaco s.r.o.	36181480	Hodnotenie digitálnej zrelosti	1/18/2024	12/19/2023	12/19/2023	["SOVA Digital"]	1/18/2024	1/31/2024	
12	Služba	Fortaco s.r.o.	36181480	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti		12/19/2023	12/19/2023	["SOITRON"]	12/7/2023		Firma nekomunikuje
13	Služba	LUMASEK s.r.o.	43899323	Hodnotenie digitálnej zrelosti	12/15/2023	12/8/2023	12/8/2023	["SOVA Digital"]	12/15/2023	12/22/2023	
14	Služba	LUMASEK s.r.o.	43899323	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	12/15/2023	12/8/2023	12/8/2023	["SOITRON"]	12/15/2023	12/22/2023	
15	Služba	MOTOSAM, a.s.	36306843	Hodnotenie digitálnej zrelosti	6/19/2024	6/12/2024	6/13/2024	["SOVA Digital"]	6/18/2024	6/27/2024	
16	Služba	MOTOSAM, a.s.	36306843	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	6/19/2024	6/12/2024	6/13/2024	["SOITRON"]	6/18/2024	6/25/2024	
17	Služba	SLUŽBA NITRA, s.r.o.	167819	Hodnotenie digitálnej zrelosti	9/10/2024		9/3/2024	["SOVA Digital"]	9/10/2024	9/23/2024	
18	Služba	SLUŽBA NITRA, s.r.o.	167819	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	9/10/2024		9/3/2024	["SOITRON"]	9/10/2024	9/16/2024	
19	Služba	EMT Púchov s.r.o.	45347441	Hodnotenie digitálnej zrelosti	1/31/2024	1/15/2024	1/16/2024	["SOVA Digital"]	2/1/2024	2/28/2024	
20	Služba	EMT Púchov s.r.o.	45347441	Laboratórne overenie riešení	2/18/2024	1/15/2024	1/16/2024	["SOVA Digital"]	2/1/2024	2/27/2024	
21	Služba	IMC Slovakia s.r.o.	31632220	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti		12/18/2023	12/18/2023	["SOITRON"]	12/15/2023	7/9/2024	Cakame na potvrdenie AP
22	Služba	IMC Slovakia s.r.o.	31632220	Hodnotenie digitálnej zrelosti	1/31/2024	12/18/2023	12/18/2023	["SOVA Digital"]	1/31/2024	1/31/2024	
23	Služba	Branislav Kráľovič – SKLENÁRSTVO s.r.o	47357746	Hodnotenie digitálnej zrelosti	12/14/2023	12/13/2023	12/13/2023	["SOVA Digital"]	12/14/2023	12/27/2023	
24	Služba	Branislav Kráľovič – SKLENÁRSTVO s.r.o	47357746	Laboratórne overenie riešení	12/14/2023	12/13/2023	12/13/2023	["SOVA Digital"]	12/14/2023	12/27/2023	
25	Služba	Branislav Kráľovič – SKLENÁRSTVO s.r.o	47357746	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti		12/13/2023	12/13/2023	["SOITRON"]			Firma nekomunikuje
26	Služba	SLOVAK TECHNO EXPORT - PLASTYMAT s.r.o	36404870	Hodnotenie digitálnej zrelosti	12/5/2023	12/1/2023	12/1/2023	["SOVA Digital"]	12/5/2023	12/15/2023	
27	Služba	SLOVAK TECHNO EXPORT - PLASTYMAT s.r.o	36404870	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	12/5/2023	12/1/2023	12/1/2023	["SOITRON"]	12/5/2023	12/15/2023	
28	Služba	SLOVAK TECHNO EXPORT - PLASTYMAT s.r.o	36404870	Manažment podnikových dát	12/5/2023	12/1/2023	12/1/2023	["SOVA Digital"]	12/5/2023	12/15/2023	
29	Služba	SLOVAK TECHNO EXPORT - PLASTYMAT s.r.o	36404870	Laboratórne overenie riešení	12/5/2023	12/1/2023	12/1/2023	["SOVA Digital"]	12/5/2023	12/15/2023	
30	Služba	twd SK, s.r.o.	48185621	Hodnotenie digitálnej zrelosti	5/20/2024	5/17/2024	5/17/2024	["SOVA Digital"]	5/20/2024	5/31/2024	
31	Služba	twd SK, s.r.o.	48185621	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti	5/20/2024	5/17/2024	5/17/2024	["SOITRON"]	5/20/2024	5/31/2024	
32	Služba	RobotsDoArt s. r. o.	54701091	Pristup k programom EÚ a investorov	11/17/2023	11/15/2023	11/16/2023	["SIEA"]	11/17/2023	11/21/2023	služba Prístup k programom E
33	Služba	Panza Robotics, s.r.o.	53330633	Pristup k programom EÚ a investorov	11/16/2023	11/15/2023	11/16/2023	["SIEA"]	11/17/2023	11/21/2023	služba Prístup k programom E
34	Služba	GOSPACE LABS s. r. o.	46939849	Pristup k programom EÚ a investorov	11/17/2023	11/15/2023	11/16/2023	["SIEA"]	11/17/2023	11/21/2023	služba Prístup k programom E
35	Služba	PROFiber Networking s.r.o.	36764451	Hodnotenie digitálnej zrelosti		3/22/2024	3/22/2024	["SOVA Digital"]		6/18/2024	
36	Služba	CASERA, s.r.o.,	35974397	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti		12/11/2023	12/11/2023	["SOITRON"]	3/31/2024		Cakame na spolocne stretnuti
37	Služba	LOMAN, s.r.o.,	36545295	Hodnotenie kybernetickej bezpečnosti		12/11/2023	12/11/2023	["SOITRON"]	3/31/2024		Cakame na spolocne stretnuti
38	Služba	CASERA, s.r.o.,	35974397	Hodnotenie digitálnej zrelosti	2/15/2024	12/11/2023	12/11/2023	["SOVA Digital"]	2/15/2024	2/29/2024	